

Medical Scientific Liaison Manager (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland

Job ID
REQ-10016216
Aug 22, 2024
Deutschland

Summary

MSL Manager ist verantwortlich für die Förderung des End-to-End-Kundenengagements im medizinischen Bereich, wobei der Schwerpunkt auf Produkten vor und kurz vor der Zulassung liegt, um Behandlungsparadigmen zu gestalten und einen tiefgreifenden & patientenorientierten wissenschaftlichen Austausch, Aufklärung und Zusammenarbeit über die gesamte Patientenreise hinweg anzubieten. Ziel ist es, durch fundiertes medizinisches Fachwissen und Zusammenarbeit der Partner der Wahl zu sein. Die Erkenntnisse, die durch eingehende fachliche Diskussionen auf Augenhöhe mit den medizinischen Experten gewonnen werden, sollen intern gezielt weitergegeben werden. Diese Erkenntnisse sind ein wesentlicher Baustein, um medizinische Strategien sowie Geschäftsstrategien an die Bedürfnisse der Wissenschaft anzupassen und das bestmögliche Ergebnis für Patienten zu ermöglichen. Das externe medizinische Engagement von medizinischen Kernfachleuten und anderen Stakeholdern, die Förderung der medizinischen Ausbildung erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Field Medical Director, um den Kundengruppen ein einzigartiges medizinisches Gesicht zu geben.

About the Role

#LI-Hybrid

Ihr Verantwortungsbereich:

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Identifizierung von Profilen und Zuordnung wichtiger externer Interessengruppen
Personalisiertes medizinisches Engagement und patientenzentrierte wissenschaftliche Kommunikation
- Personalisiertes Stakeholder-Engagement und maßgeschneiderte Kommunikation mit der medizinischen Gemeinschaft auf der Grundlage der Bedürfnisse der Stakeholder unter Nutzung des gesamten Spektrums von OCE: wissenschaftlicher Austausch, medizinische Fortbildung, Unterstützung für klinische Studien und Projekte von NVS
- Kommunikation von Peer-to-Peer und mündliche Präsentationen vor einem medizinischen Publikum
- Verbesserung des Verständnisses der Fachkräfte des Gesundheitswesens für unsere wissenschaftlichen Säulen, Verbesserung des Krankheitsbewusstseins und Schaffung eines Verständnisses dafür, wie die besten Behandlungsergebnisse für Patienten erzielt werden können (evidenzbasiert). Dazu gehört auch die Differenzierung neuer Produkte von bestehenden Therapieoptionen.
- Identifizierung von Erkenntnissen, Möglichkeiten und Feedback-Schleifen mit medizinischen Experten:

Sammeln, Weitergeben und Umsetzen von Erkenntnissen zur Identifizierung von Datenlücken/Evidenzgenerierungsmöglichkeiten

- Entwicklung von & Gemeinsam mit dem Medical Content Lead erstellt der MSL bei Bedarf Inhalte für den Kunden entsprechend den strategischen medizinischen Anforderungen
- Scouting & Co-Entwicklung wissenschaftlicher Projekte
- Aufbau von Partnerschaften und personalisierten Plänen zur Einbindung von Interessengruppen, Förderung regionaler Partnerschaften und Aufbau von Netzwerken für die wissenschaftliche Zusammenarbeit
- Leitung/Unterstützung von hochrangigen wissenschaftlichen Veranstaltungen/Programmen für medizinische Experten, die medizinische Gemeinschaft und zur Sensibilisierung von Kostenträgern, Regulierungsbehörden, politischen Entscheidungsträgern und Patientenorganisationen für die Krankheit.
- Zusammenarbeit in funktionsübergreifenden Teams zur Entwicklung neuer / maßgeschneiderter Lösungen.
- Organisation wichtiger Kontaktpunkte für Kunden, die eine "nicht werbliche" Zusammenarbeit mit der Industrie bevorzugen

**Was Sie für die Position mitbringen: **

- Hochschulabschluss in Naturwissenschaften, Pharmazie oder Medizin, mit Promotion oder gleichwertigem Abschluss
- Erfahrung im Bereich Medical Affairs in der pharmazeutischen Industrie, vorzugsweise in einer Rolle mit Kundenkontakt
- Nachgewiesene Erfahrung im Aufbau von Netzwerken mit externen Interessengruppen
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, Proaktivität, Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Erfahrung in der Unterstützung von Meinungsführern in Form von Veranstaltungen und Projektkooperationen
- Indikationserfahrung und etablierte Beziehungen zu wichtigen nationalen medizinischen Experten (wünschenswert)
- Fundierte Kenntnisse und sicherer Umgang mit IT-basierter Präsentations- und Datenverarbeitungssoftware, sicherer Umgang mit IT-Kommunikationstools
- Bereitschaft zu Reisen
- Deutsch und Englisch: fließend in Wort und Schrift

**Warum Novartis? **

Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verlängern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauenswürdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagtäglich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses großartigen Teams!

Erfahren Sie hier mehr: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Was wir bieten:

Alle Informationen finden Sie in unserem Novartis Life Handbook (Englisch):

<https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>. Kontaktieren Sie den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie für weitere Details

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich für Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion ein. Wir sind bestrebt, vielfältige Teams zusammenzustellen, die für die Patienten und Gemeinschaften repräsentativ sind, denen wir dienen. Wir bemühen uns um die Schaffung eines inklusiven Arbeitsplatzes, der durch Zusammenarbeit mutige

Innovationen fördert und unsere Mitarbeiter in die Lage versetzt, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Unsere Einstellungsentscheidungen basieren auf Chancengleichheit und der besten Qualifikation, ungeachtet von Geschlecht, Religion, Alter, Hautfarbe, Rasse, sexueller Orientierung, Nationalität oder Behinderung.

**Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen: **

Das Gesetz sieht für schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die Möglichkeit vor, die lokale SBV in dem Bewerbungsprozess einzubinden. Sollte dies Ihrem Wunsch entsprechen, teilen Sie es uns bitte im Vorfeld als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Treten Sie unserem Novartis Netzwerk bei:

Wenn diese Position nicht zu Ihrer Erfahrung oder Ihren Karrierezielen passt, Sie aber dennoch mit uns in Kontakt bleiben möchten, um mehr über Novartis und unsere Karrieremöglichkeiten zu erfahren, dann treten Sie hier dem Novartis Netzwerk bei:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together?
<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:
<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Standort

Deutschland

Site

Hessen (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Research & Development

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär (Außendienst)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh

!important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

REQ-10016216

Medical Scientific Liaison Manager (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.com/de-de/careers/career-search/job/details/req-10016216-medical-scientific-liaison-manager-wmd-ta-onkologie-gebiet-hessen-rheinland-pfalz-und-saarland-de-de>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Scientific-Liaison-Manager--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--Hessen_REQ-10016216
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Scientific-Liaison-Manager--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--Hessen_REQ-10016216